

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN
PEMINAT DAN DAYA TARIK UNTUK MENYEKOLAHKAN ANAK
KE SD MUHAMMADIYAH 3 NUSUKAN SURAKARTA**



Skripsi Diajukan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi
Pendidikan Guru Sekolah Dasar

Diajukan Oleh:
Ade Arum Pertiwi
A510130025

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2017

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Ade Arum Pertiwi

NIM : A510130025

Program Studi : Pendidikan Guru Sekolah Dasar

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat dan Daya Tarik Untuk Menyekolahkan Anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar hasil karya saya sendiri dan bebas plagiat karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu/dikutip dalam naskah dan disebutkan pada daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini plagiat, saya bertanggung jawab sepenuhnya dan bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Surakarta, 17 Maret 2017

Yang membuat pernyataan,



Ade Arum Pertiwi

A510130025

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN
PEMINAT DAN DAYA TARIK UNTUK MENYEKOLAHKAN ANAK
KE SD MUHAMMADIYAH 3 NUSUKAN SURAKARTA**

Diajukan Oleh:
Ade Arum Pertiwi
A510130025

Skripsi telah disetujui oleh pembimbing skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta untuk dipertahankan dihadapan tim penguji skripsi.

Surakarta, 23 Maret 2017



(Drs. H. Mulyadi Sri Kamulyan, S.H, M.Pd)

NIK. 191

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN
PEMINAT DAN DAYA TARIK UNTUK MENYEKOLAHKAN ANAK
KE SD MUHAMMADIYAH 3 NUSUKAN SURAKARTA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Ade Arum Pertiwi

A510130025

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada hari Jum'at , (31 – Maret –2017)

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. H. Mulyadi Sri Kamulyan, S.H., M.Pd

(.....)

2. Muhroji, S.E., M.Si., M.Pd

(.....)

3. Honest Umami Kaltsum, S.S., M.Hum

(.....)

Surakarta, Maret 2017

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



(Prof. Dr. Harun Joko Prayitno, M.Hum)

NIP. 19650428 199303 1 001

Halaman Motto

*Sesuatu akan menjadi kebanggaan,
Jika sesuatu itu dikerjakan,
Dan bukan hanya dipikirkan,
Sebuah cita-cita akan menjadi kesuksesan,
Jika kita awali dengan bekerja untuk mencapainya.
Bukan hanya menjadi impian.
(penulis)*

*Man Jadda Wajada
“siapa yang bersungguh-sungguh, dia akan berhasil”*

Halaman Persembahan

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini sebagai persyaratan memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Universitas Muhammadiyah Surakarta. Karya ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orangtuaku tercinta bapak Ikrom dan ibu Nur Idayati, motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah jemu mendo'akan dan menyayangiku, atas semua pengorbanan dan kesabaran mengantarkanku sampai kini. Tak pernah cukup ku membalas cinta bapak dan ibu padaku.
2. Almamater tercinta Pendidikan Guru Sekolah Dasar FKIP UMS

ABSTRAK

Ade arum pertiwi/A510130025. **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN PEMINAT DAN DAYA TARIK UNTUK MENYEKOLAHKAN ANAK KE SD MUHAMMADIYAH 3 NUSUKAN SURAKARTA.** Skripsi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta. Maret, 2017.

Seiring dengan perkembangan jaman persaingan antar lembaga pendidikan semakin kompetitif. Namun daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anaknya ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta tidak semakin surut. Melihat fenomena ini peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan peminat dan daya tarik menyekolahkan anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan, faktor pendukung dan penghambat dalam proses pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan guna meningkatkan peminat dan daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta. Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif. Pendekatan yang digunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian kualitatif bersifat deskriptif fenomenologi. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Keabsahan data dengan melakukan triangulasi. Teknik analisis data dengan mereduksi data, penyajian data, dan menyimpulkan. Penelitian ini membahas dua pokok bahasan, yaitu pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan, faktor pendukung dan penghambat dalam proses pelaksanaan. Proses pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta yaitu: identifikasi dan analisis pasar, segmentasi dan positioning, diferensiasi, promosi, evaluasi promosi. Faktor pendukung yaitu kepercayaan masyarakat dan alumni masih tergolong tinggi. Faktor penghambat yaitu: waktu dan SDM.

Kata kunci: Strategi, Pemasaran, Jasa Pendidikan, Peminat.

ABSTRACT

Ade Arum Pertiwi/A510130025. **MARKETING STRATEGIES IN IMPROVING EDUCATIONAL SERVICES AND ATTRACTION ENTHUSIASTS TO SEND CHILDREN IN MUHAMMADIYAH ELEMENTARY SCHOOL 3 OF NUSUKAN SURAKARTA.** Teacher and Pedagogy Faculty. Muhammadiyah University of Surakarta. March, 2017.

Along with the development of competition between educational institutions increasingly competitive. But the appeal of the community to send their children to Muhammadiyah Elementary School 3 of Nusukan Surakarta not even recede. Seeing this phenomenon researchers interested in studying more about the marketing strategies of educational services in increasing interest and appeal to send children to Muhammadiyah Elementary School 3 of Nusukan Surakarta. This study aims to investigate the implementation of the marketing strategy of educational services, supporting factors and obstacles in the implementation of marketing strategies in order to increase interest in educational services and public appeal to send their children to Muhammadiyah Elementary School 3 of Nusukan Surakarta. This type of research is research kualitatif. The approach used a qualitative approach with a qualitative research design bersifat descriptive phenomenology. Data collection techniques using the method of observation, interviews, and documentation. The validity of the data by triangulation. Data analysis techniques with data reduction, data presentation, and concluded. This study addressed two subjects, namely the implementation of the marketing strategy of educational services, supporting factors and obstacles in the implementation process. The process of implementation of the marketing strategy of educational services performed Muhammadiyah Elementary School 3 of Nusukan Surakarta namely: identification and analysis of market, segmentation and positioning, differentiation, promotion, promotion evaluation. Factors supporting namely Fiduciary community and alumnus still relatively high. Inhibiting factors namely: time and human resources.

Keywords: Strategy, Marketing, Education Services, Enthusiasts.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan lancar tanpa halangan suatu apapun. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, doa, saran dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
2. Ketua Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Bapak Ahcmad Fatoni.
3. Dosen Pembimbing Skripsi Bapak Mulyadi Sri Kamulyan, yang telah memberikan bimbingan selama menyelesaikan skripsi ini.
4. Dosen Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar yang telah memberikan ilmu dan wawasan.
5. Bapak Yanto selaku Kepala Sekolah SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta, yang telah memberikan ijin dan membantu penelitian saya dari awal sampai akhir.
6. Guru SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta yang telah membantu dalam penelitian saya sehingga skripsi ini selesai disusun.
7. Bapak Ikrom, Ibu Nur Idayati, dan Kakak Winfi Cahaya Qodri yang senantiasa mendoakan, memberikan semangat dan dorongan untuk kelancaran skripsi
8. Mas Fahrudin Rofiandana yang senantiasa memberikan semangat dan dukungan sehingga skripsi ini selesai disusun.
9. Indah, Putri, Irma, Tiwik yang selalu ada untuk berjuang bersama menyelesaikan skripsi.
10. Teman-teman kelas A angkatan tahun 2013 terimakasih atas kebersamaan serta kerjasama selama masa perkuliahan. Semoga sukses.

Peneliti

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	4
B. Penelitian Terdahulu yang Relevan	16
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Desain Penelitian.....	18
B. Tempat dan Waktu Penelitian	18
C. Data, Sumber Data, dan Nara Sumber	19
D. Kehadiran Peneliti.....	20
E. Teknik Pengumpulan Data.....	20
F. Keabsahan Data.....	20
G. Teknik Analisis Data.....	21

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	23
1. Profil Sekolah.....	23
a. Sejarah Singkat SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	23
b. Visi dan Misi SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	27
2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	27
a. Identifikasi dan Analisis Pasar	28
b. Segmentasi dan <i>Positioning</i>	29
c. Diferensiasi Sekolah	30
d. Promosi	32
e. Evaluasi Promosi	35
3. Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta.....	35
B. Pembahasan	
1. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	37
a. Identifikasi dan Analisis Pasar	37
b. Segmentasi dan <i>Positioning</i>	38
c. Diferensiasi Sekolah	39
d. Promosi	41
e. Evaluasi Promosi	45
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta.....	46
C. Keterbatasan Penelitian.....	47

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	48
B. Implikasi	48
C. Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	52

DAFTAR TABEL

Tabel I. Tempat dan Waktu Penelitian	19
Tabel II. Daftar Guru/Pengajar SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar I: Model Mempengaruhi Calon Pemakai	14
Gambar II: Segitiga Kebutuhan, Keinginan, dan Kepuasan Pelanggan	15
Gambar III: Bagan teknik analisis data model interaktif Miles dan Huberman (1992).....	21